

Das große Paradoxon

Es ist schon irgendwie paradox, dass eine Branche, wie die Versicherungswirtschaft, die auf der Logik der Mathematik fußt, die unser gesamtes Leben mithilfe mathematischer Risiken und Wahrscheinlichkeiten vermessen und absichern möchte und kann, bis heute keine logisch greifbare Erklärung dafür findet, warum sich die berufstätige Bevölkerung hierzulande so wenig mit dem Thema Berufsunfähigkeit beschäftigt. Als ich mich vor 15 Jahren erstmalig mit dem Thema Berufsunfähigkeit auseinandergesetzt habe, lag die Wahrscheinlichkeit, berufsunfähig zu werden, bereits damals bei eins zu vier. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Und auch die Durchdringungsquote lag seinerzeit bei rund einem Viertel der Erwerbstätigen. Auch an diesem Verhältnis hat sich bis heute kaum etwas geändert. Es ist deshalb nicht zu verstehen, dass die Deutschen, die sich gegen viele Risiken absichern, beim Thema Berufsunfähigkeit zum Verdrängungsweltmeister werden. Wenn bei einer Umfrage zum Thema BU 60 Prozent der Teilnehmer angeben, dass nur jeder zehnte beziehungsweise fünfzehnte Arbeitnehmer aus beruflichen Gründen seinen Job an den Nagel hängen muss, sollte diese Aussage alarmieren. Und die Versicherer sensibilisieren, das Thema frühzeitig bei den Kunden anzusprechen. Gleichwohl passiert hier bislang viel zu wenig.

Ende 2006 hatten die Versicherer nach Aussage des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft 2,1 Millionen Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherungen (SBU) und 15,1 Millionen Berufsunfähigkeits-Zusatzpolicen (BUZ) in den Beständen. Zehn Jahre später – Ende 2016 waren es 4,3 Millionen SBU-Verträge und zwischen 16 bis 17 Millionen BUZ-Versicherungen. Die Zahlen zeigen, dass das Produkt bis heute weit davon entfernt ist, ein Selbstläufer zu werden. Doch woran hapert es? Warum schaut es eine Branche mit über 200.000 Beratern, Vermittlern und Versicherungskaufleuten seit Jahrzehnten nicht, die Deutschen bei den Risiken



Jörg Droste, Cash.-Ressortleiter Versicherungen
droste@cash-online.de

abzusichern, die wirklich essentiell sind? Angesichts der Tatsache, dass sich der Staat aus der Absicherung der Berufsunfähigkeit weitestgehend zurückgezogen hat und viele Deutsche für das Thema bis heute nicht mal ansatzweise sensibilisiert sind, ist die Frage berechtigt.

Doch es lohnt sich in mehrfacher Hinsicht, die Arbeitskraft frühzeitig zu versichern. Je jünger der Antragsteller, desto reibungsloser verläuft häufig die Risikoprüfung. Außerdem profitieren junge Kunden von besonders günstigen Prämien – über die gesamte Vertragslaufzeit. Umso unverständlicher, warum der Vertrieb, der diese Kenntnisse auch hat, dies nicht für sich nutzt. Vielleicht liegt es aber auch daran, dass Hausrat- und Haftpflichtversicherungen leichter an den Mann oder die Frau zu bringen sind. Das Thema Arbeitskraftabsicherung sollte eigentlich Bestandteil jedes Kundengesprächs sein. Ist es aber nicht. Insofern bleibt die Berufsunfähigkeitsversicherung ein großes Paradoxon.

INHALT

59 Ein wohl kalkuliertes Risiko?

In Deutschland ist eine flächendeckende BU-Absicherung der Erwerbstätigen noch immer in weiter Ferne – trotz des latent vorhandenen Risikos.

60 „Unsere Bedingungen definieren Standards“

Michael Rosch, Bereichsleiter Produktmanagement Leben bei HDI, über die notwendigen Strategien und Produkte, um mehr Deutsche gegen Berufsunfähigkeit abzusichern.

im Leistungsfall aus der Verantwortung stehen. Was entgegnen Sie?

Rosch: Für HDI war und ist das kein Thema. Wir haben unsere Leistungsquoten von Morgen & Morgen verifizieren lassen. Die Ergebnisse sind erstklassig, genauso wie bei unseren Antrags- und Prozessquoten. Auch wenn man die Branche als Ganzes betrachtet, ist die Kritik meines Erachtens insgesamt unberechtigt. Das renommierte Analysehaus Franke und Bornberg hat die Leistungspraxis der BU-Versicherer unabhängig untersucht und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass es kein System der Leistungsverweigerung gibt. Diese Diskussion schadet nicht nur der Branche, sondern auch Kunden, weil es Misstrauen gegenüber einer existenziellen Vorsorge schürt.

Geht es im Leistungsfall wirklich nur um nackte Zahlen?

Rosch: Nein, es geht vor allem um Emotionen. Kunden, die ihre Arbeitskraft verlieren, stehen an einem Wendepunkt ihres Lebens. Neben der Sorge um ihre Gesundheit empfinden sie es oft als zusätzliche Belastung, den Leistungsantrag auf BU-Rente ausfüllen zu müssen. In dieser Situation steht HDI den Kunden hilfreich zur Seite. Spezialisierte Kollegen aus unserem Vor-Ort-Kunden-Service besuchen den Antragsteller auf Wunsch sogar zu Hause und gehen das Formular Schritt für Schritt mit ihm gemeinsam durch. Der Vorteil: Eventuelle Rückfragen können an Ort und Stelle geklärt werden. Ist der Antrag perfekt ausgefüllt, kann HDI schneller entscheiden. Im Ergebnis kommt der Kunde wesentlich schneller zu den Leistungen, die ihm zustehen.

Wo sehen Sie den BU-Markt in fünf Jahren?

Rosch: Als wir EGO vor exakt 20 Jahren auf den Markt gebracht haben, war die BU noch ein Nischenprodukt. Mit unseren Bedingungen haben wir Standards definiert, die sich nach und nach am gesamten Markt durchgesetzt haben. Stichwort: rechtsverbindliche Erläuterungen zu den Bedingungen in leicht verständlicher, kundenorientierter Sprache. Viel Luft nach oben ist da nicht mehr. Was sich weiter entwickeln kann und muss, ist die Durchdringungsquote, also der Anteil der Berufstätigen, die einen bedarfsgerechten BU-Schutz besitzen. Ich wünsche mir, dass diese Quote in den kommenden fünf Jahren von 25 auf 50 Prozent steigt. Deshalb sollten Finanzmagazine wie Cash., die sich auch an wirtschaftsnahe Verbraucher richten, nicht nachlassen, über die Bedeutung von existenziellem BU-Schutz aufzuklären. Q

Michael Rosch: „Was sich weiterentwickeln kann und muss, ist die Durchdringungsquote“

den Zugang zu hochwertigem und bezahlbarem Einkommenschutz zu eröffnen, haben wir das Duale Modell mit schlanker Gesundheitsprüfung entwickelt. HDI Leben bieten das Duale Modell im Kollektivgeschäft an. Das heißt: Es steht Mitarbeitern von Unternehmen und Mitgliedern von Vereinen und Verbänden zur Verfügung, die mit HDI einen Gruppenvertrag abgeschlossen haben. Bei diesem System können Kunden wählen, ob sie bei HDI den Top-BU-Schutz mit wenigen Gesundheitsfragen oder den Basis-BU-Schutz abschließen wollen, der lediglich eine kurze Dienstfähigkeitsklärung erfordert. Hierbei bestätigt der Kunde insbesondere, dass er in den vergangenen beiden Jahren nicht länger als vier Wochen

am Stück arbeitsunfähig war. Hier haben wir besagte Wartezeit eingebaut, erst nach fünf Jahren erhält der Kunde die volle Leistung. Tritt die Berufsunfähigkeit in den ersten fünf Jahren ein, erhält er eine Einmalzahlung in Höhe von sechs Monatsrenten und die Versicherung erlischt. Muss er nach Ablauf der Fünf-Jahres-Frist seinen Beruf krankheitsbedingt aufgeben, bekommt er die vollen Leistungen. Im Falle einer Infektionskrankheit oder eines Unfalls entfällt die Wartezeit beim Basis-BU-Schutz ebenso. Wir empfehlen unseren Kunden den Top-BU-Schutz, weil er umfassende Leistungen ab dem ersten Tag der Vertragslaufzeit bietet.

Kritiker behaupten, dass die beste BU-Police nichts nutzt, weil die Anbieter sich